

房地产企业的业财税融合

(1天)

课程背景

房地产开发项目业务内容复杂，周期长，受国家调控政策影响大，不确定因素多，开发风险大。

多数房地产企业已具备财务分析的职能，再通过流程再造、组织职能优化、前置嵌入式业财融合等，实现“从财务中来、到业务中去”的业财融合目标，可以使房地产开发项目价值最大化，有效控制房地产开发过程中的系列风险，提高开发项目的竞争力。

课程收益

- 掌握业财融合的主要路径
- 掌握房地产公司全生命周期业财融合成本和费用管控方法
- 掌握房地产公司八大阶段业财融合税务筹划的方法

课程亮点

实战派风格，追求“落地”文化，针对性强，诊断式、咨询式培训解决公司痛点，生动幽默，通过视频、分组讨论、点评、角色带入等教学手段，调动学员的参与性和积极性。

确保课程：**听得懂、拿得走、用得上、有实效！**

课程大纲

第一单元 房地产企业的业财税融合项目管理

- 房地产企业财融合的路径
 - 项目可研评估
 - 项目税筹
 - 项目股权管理
 - 招投标管理
 - 采购合同管理
 - 采购降本

- 项目成本管理
- 全面预算管理
- 五维资金计划
- 资金管理：资金平衡、融资渠道创新及排序、融资降本
- 优化 SOP
- 人效（HR）
- 销售定价
- 销售合同管理
- 管理报表：日、周、月
- 经营分析会

第二模块 房地产公司全生命周期业财融合成本和费用管控

- 规划设计阶段，配合专家评审委员会和规划设计部门降本
- 招标阶段
 - 招标前，供应商评级及准入
 - 【工具分享】供应商等级评核表
 - 招标中
 - ◇ 合同风控条款
 - 【工具分享】采购合同评审 14 个财务风控点的防范
 - 招标后
 - ◇ 资产验收
- 采购阶段成本控制：采购降本
 - 【分组讨论】采购降本的主要方法
- 施工阶段建安成本控制
 - 控制变更工程成本
 - 控制支付工程款节奏
 - 【工具分享】工程进度与工程付款自动匹配表
- 营销阶段
 - 定价管理
 - 销售合同
 - 土增税清算节奏的资金占用
 - 销售折扣管理
 - 超期应收账款催收标准化管理
- 业财融合降低三费
 - 降低管理费用的主要方法
 - 降低财务费用的主要方法
 - 降低销售费用的主要方法
 - ◇ 营销预算管控
 - ◇ 控制营销基建费用
 - ◇ 筛选性价比高的营销人员
 - ◇ 控制营销现场费用
 - ◇ 选择媒体控制营销广告费
 - 【工具分享】广告费性价比计算表

第三模块 房地产公司八大阶段业财融合税务筹划

- 项目前期可行性研究环节
【案例】合同印花税筹划
- 立项及建设用地规划环节
【案例】合理搭配不同类型的房产立项筹划
- 取得土地的税务筹划
【案例】二级市场取得土地的税筹
- 开发阶段的税务筹划
【案例】房地产公司设立上下游公司节土地增值税
- 竣工阶段的税务筹划
【案例】建安成本高于平均造价的“正当”理由
- 销售阶段的税务筹划
【案例】利用土增税临界点进行合理避税
- 自持商业物业经营阶段的税务筹划
【案例】出租物业房产税的税务筹划
- 转让房地产公司股份阶段的税务筹划
【案例】法人股东转让股权前必须考虑是否要做的 3 件事的税务筹划

【课堂答疑】